展商须知|19年香港礼品展9大参展秘诀

产品名称	展商须知|19年香港礼品展9大参展秘诀
公司名称	深圳斯沃琪国际展览有限公司
价格	.00/平方米
规格参数	地点:香港湾仔区 展馆:香港会议展览中心 举办方:香港贸发局
公司地址	深圳市龙华区民治街道大岭社区梅龙路与中梅路交汇处光浩国际中心A座26-F
联系电话	0755-83148314 18811888196

产品详情

在展会上展示的不仅是产品,展商个人也是被展览对象。人作为展览工作的第一要素,是展览成功与否的关键所在,其个人的一举手、一投足、衣着打扮、风度仪态都会在短短三五秒内给客商留下第一印象,这就要求展商平易近人、热情好客，以香港礼品展为例。

一、展会介绍

【地点】香港湾仔区　　【名称】香港贸发局香港礼品及赠品展

【展馆】香港会议展览中心 【时间】2019.04.27 ~ 2019.04.30

二、展会展览范围

【展览范围】宣传礼品及赠品，美容用品及配件，公司礼品，创艺廊，瑰丽坊，时尚首饰及饰品，小型摆设及装饰品，综合礼品，绿色礼品，远足及露营用品，香港设计新动力，华丽首饰廊，行李及旅游品，包装产品，画框及相架，丝巾及领带，文具及礼品，太阳眼镜，科技礼品，检测及认证服务，商贸服务，雨伞及户外用品，圣诞灯饰，钟表，玩具及体育用品，派对及节庆用品与新婚贺礼及用品，个人及健康礼品旅游纪念精品坊。

三、企业参展目的:

1、维护（老）渠道；

2、开发（新）渠道；

3、推广品牌；

4、直接卖货（小企业）。

四、企业参展作用

1、香港礼品展是企业与外界建立沟通与联系的桥梁和平台。礼品企业需要发展，需要向外界宣传公司品牌，需要让外界了解自己的品牌。通过参加专业的展会，向同行及外界展示自己的产品和服务，无形之中达到宣传的目的。与客户面对面的交流，更能增加彼此间的亲切感，让客户产生信任感。2、礼品展不仅是企业面对顾客的平台，同时也给企业提供了发掘潜在加盟商和同行业间合作的机会。在礼品展大量的专业观展人群中，礼品企业通过礼品展积极向专业观众展示自己的产品，为自己的产品寻找更多的投资者和加盟商。参展公司在作为卖家的同时，也扮演着潜在买家的身份。通过礼品展，竞争企业间也加深了解，技术优势和成本优势提高了电子企业间合作的可能性。

五、企业成功参展的小秘诀

1、不要看书。通常你只有二到三秒钟的时间引起对方的注意，吸引他停下来。如果你在看报纸或杂志，是不会引起人注意的。

2、不要在展会上吃喝。那样会显得粗俗、邋遢和漠不关心，而且你吃东西时潜在顾客不会打扰你。

3、不要打电话。每多用一分钟打电话，就会同潜在顾客少谈一分钟。

4、不要见人就发资料。这种粗鲁的做法或许会令人讨厌，而且费用不菲，更何况你也不想成本很高的宣传资料白白流失在人海中。

5、不要与其他展位的人交谈。如果你不想让参观者在你的展位前停下来，他们自然会走开，同时要尽量少和参展同伴或临近展位的员工交谈。你应该找潜在顾客谈，而不是与你的朋友聊天。

6、不要聚群。如果你与两个或更多参展伙伴或其他非潜在顾客一起谈论，那就是聚群。在参观者眼中，走近一群陌生人总令人心里发虚。不妨在你的展位上创造一个温馨、开放、吸引人的氛围。

7、要满腔热情。常言说得好，表现得热情，就会变得热情，反之亦然。如果你一副不耐烦的样子，你就会变得不耐烦，而且讨人嫌。

8、要善用潜在顾客的名字。人们都喜欢别人喊自己的名字，努力记住潜在顾客的名字，在谈话中不时提到，会让他感到自己很重要。如果是个极不寻常的名字，也许就是你同潜在顾客建立关系最得手的敲门砖。

9、要指定专人接待媒体。媒体也许会到你的展位找新闻，一定要安排专人作为你的企业与媒体的联系人，这样就可确保对自己企业的宣传始终保持一致口径。如果每个参展的工作人员都可以与新闻界交谈，那么你是在自找麻烦。

六、热门展会项目（可报名）

香港—香港春灯展HKTDC（2019年4/6—9日）

香港—香港礼品展HKTDC（2019年4/27—30日）

香港—香港秋季电子展HKTDC（2019年10/13—16日）

德国—德国慕尼黑国际电子元器件博览会（2020年11/10—13日）

美国—美国拉斯维加斯消费电子展CES（2020年1/7—10日）

西班牙—西班牙巴塞罗那移动通讯展MWC（2019年2/25—2/28日）

印度—慕尼黑（印度）国际电子元器件展（2019年9/25—27日）

七、报-名-方-式（联系下方）

报名联系：yoki（许小姐）

电话：180-2875-2426

微信：Seric-E

QQ： 87921528